



TESIS
6952

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

Tesina de Licenciatura

La política exterior de México alrededor de la elección de Trump.

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Autor: Gonzalo Perez Pinieri

Ciudad de Buenos Aires

Marzo 2019

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	3
II.	MARCO TEÓRICO.....	5
III.	METODOLOGÍA.....	12
IV.	PRIMER CAPÍTULO: La estructura de México.....	13
	IV.1 ANTECEDENTES HISTORICOS GENERALES QUE MARCAN LA POLÍTICA EXTERIOR DEL PAIS.....	13
	IV.2 CONCLUSIONES PARCIALES.....	30
	IV.3 SISTEMA POLITICO Y SISTEMA DE PARTIDOS.....	32
	IV.4 CONCLUSIONES PARCIALES.....	38
	IV.5 DATOS DE LA REALIDAD NACIONAL.....	40
	IV.6 CONCLUSIONES PARCIALES.....	45
	IV.7 POLITICA INTERNA Y SUS DESAFÍOS.....	46
	IV.8 CONCLUSIONES PARCIALES.....	55
V.	SEGUNDO CAPÍTULO: Coyuntura internacional. La relación con Estados Unidos y las reformas planteadas por Donald Trump.....	56
	V.1 INTRODUCCIÓN.....	56
	V.2 RELACIONES MULTILATERALES ESTRATÉGICAS.....	64
	V.3 RELACIONES BILATERALES ESTRATÉGICAS.....	68
	V.3.a AMERICA LATINA.....	70
	V.3.b CENTRO AMERICA.....	74
	V.4 CONCLUSIONES PARCIALES.....	76

V.5 LA RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS Y LAS REFORMAS PLANTEADAS POR DONALD TRUMP.....	77
V.6 CONCLUSIONES PARCIALES.....	84
VI. TERCER CAPÍTULO: Teorías consideras y conclusiones finales.....	85
VI.1 CONCLUSIONES FINALES.....	89
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	92
VII.1 RELEVAMIENTO DE MEDIOS Y DOCUMENTOS.....	94



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

I. INTRODUCCIÓN

El problema de investigación de este trabajo es determinar como se ve afectada la política exterior mexicana respecto de las transformaciones económicas propuestas por Donald Trump en campaña en un contexto global de re ordenamiento del sistema internacional y haciendo foco en la relación que tienen Estados Unidos y México.

Por cuestiones metodológicas el marco teórico de este trabajo se enfocará de manera casi exclusiva en el calculo de margen de maniobra desarrollado por la Dra. Mirka Seitz y en otros conceptos paralelos desarrollados por la misma.

En resumen, los objetivos del trabajo pueden definirse como:

- Objetivo general: Estudiar como afecta al margen de maniobra mexicano la relación con Estados Unidos en un contexto de re ordenamiento del sistema internacional y las reformas planteadas por Donald Trump.

- Objetivo especifico: Analizar los factores que determinan el margen de maniobra mexicano

- Objetivo especifico: Abordar de que se tratan las reformas que impulsa la administración Trump.

Mediante el análisis de la historia de la política exterior mexicana, el análisis del sistema político, el sistema de partidos, la Constitución y algunos de los principales indicadores sociales llegamos a la conclusión de que México cuenta con una estructura muy compleja. Luego analizando la coyuntura notamos que algo que parecía una coyuntura favorable en años anteriores, en 2016 la coyuntura de política interna y externa fue complicada. Así mismo, notamos una gran concentración en los medios de comunicación que parecen buscar influir en la percepción publica a favor del aperturismo económico y la firma de tratados de libre comercio.

Es en este sentido que notamos que la ecuación del calculo de margen de maniobra marca en México un nivel muy bajo como se ve reflejado en una coyuntura que de por si es muy desfavorable.

La idea de profundizar sobre este problema es por el interés que me despierta la relación tan particular de México con Estados Unidos en este contexto. Entendiendo a México como un

país latino americano que reúne una fuerte identidad social y cultural, una potencialidad económica tanto productiva de manufacturas industriales como de explotación de recursos naturales y que convive frontera mediante con el poder hegemónico de los Estados Unidos que permanentemente influye en la toma de decisiones de México y condiciona las características recientemente mencionadas. Y en este contexto en particular, donde parece haber un reordenamiento del sistema internacional, que parece vulnerar la economía de los Estados Unidos, me interesa especialmente como afecta a México teniendo en cuenta los esfuerzos realizados por prosperar en esta relación,

En un primer capítulo nos centraremos en la estructura de México, luego un segundo capítulo centrado en la coyuntura y las percepciones del país a partir de que Donald Trump es electo presidente de Estados Unidos. Por ultimo un capítulo con conclusiones sobre el margen de maniobra mexicano.

El primer capítulo estará dividido en una sección para hacer una breve descripción de los principales hechos históricos de política exterior mexicana que marcaran la estructura del país para el futuro. Así mismo, esta primer sección se dividirá en 8 subcapítulos que marcan los distintos periodos que, a mi entender, marcan la historia de la política mexicana. Este capítulo tendrá una segunda sección enfocada en el sistema político y de partidos en el cual nos enfocaremos también en parte en las características de la Constitución mexicana. Por ultimo, este primer capítulo tendrá una sección dedicada a los datos que nos acerquen a la realidad nacional de México.

El segundo capítulo centrado en la coyuntura global y las percepciones del país, se dividirá en una primera parte en las relación internacionales de México y como se componen. En una segunda parte abordaremos en profundidad la relación con Estados Unidos y analizaremos las reformas planteadas por Donald Trump.

En el último capítulo desarrollaremos y aplicaremos las teorías consideradas. Por ultimo haremos las conclusiones finales y las preguntas resultantes.

II. MARCO TEÓRICO

El problema de las relaciones internacionales es el buscar llegar a grandes teorías del sistema internacional que pierden aplicabilidad y sentido. Querer entender las relaciones internacionales solo desde grandes paradigmas teóricos hace que el análisis quede encerrado a ciertos supuestos inamovibles. Si uno no entiende esto puede caer en la ingenuidad de querer entender el mundo bajo enfoques imparciales e incompletos.

En cualquier investigación con rigurosidad científica es fundamental una precisa definición de los conceptos teóricos. En el estudio de las ciencias sociales ciertos conceptos pueden resultar confusos y hasta contradictorios por no contar con definiciones claras y únicas.

Teorizar es buscar constantes en la realidad y extraer de ella principios que sean aplicables a circunstancias diferentes de tiempo y lugar.

En este sentido, la elaboración teórica ocupa un rol fundamental en nuestra disciplina ya que funciona como nuestro filtro para poder comprender y analizar las cosas que suceden en el contexto internacional.

A partir de los términos dentro de los cuáles se enmarca el presente trabajo, resulta necesario explicar conceptos específicos que son abordados con recurrencia desde la Teoría de las Relaciones Internacionales, y que serán referencia implícita: Interés Nacional; Equilibrio de Poder; Dilema de la Seguridad y Negociación. Por lo tanto, corresponde que se proceda a definirlos y enmarcarlos dentro de su corriente de pensamiento.

En primer lugar, el concepto de **Interés Nacional**, resulta un término altamente explorado en el campo de las Relaciones Internacionales. De acuerdo a Hans Morgenthau (1990)¹, proveniente del Realismo clásico, la esencia de la política internacional es la competencia y la búsqueda de poder, idea que se aplica tanto a nivel del individuo como de los estados. Según Morgenthau la naturaleza humana es invariable y su acción esta regida por el 'interés', el cual es definido exclusivamente en términos de Poder. Según el autor, el Interés Nacional está compuesto por dos elementos: uno necesario y el otro variable. El primero, equivale a la seguridad nacional, lo cual se traduce en la supervivencia física, política y cultural de un estado; mientras que el segundo elemento es variable y se encuentra determinado por las

¹ Morgenthau, H. (1990) *Escritos sobre política internacional*. Madrid: Editorial Tecnos.

circunstancias. En este sentido la búsqueda del Interés Nacional de cada estado implica la búsqueda de poder *per se*, como único medio para garantizar la propia supervivencia.

Vinculado con el término anterior, Morgenthau también hace referencia al concepto de **Equilibrio de Poder** y lo define como una situación donde el poder está distribuido entre varias naciones de un modo aproximadamente igual. En una línea similar, pero agregando un significado adicional, Waltz (1988)², perteneciente al Neorrealismo, entiende que el Equilibrio de Poder puede referirse a dos ideas distintas; por un lado, a un estado de cosas (ya sea una distribución equitativa o inequitativa del poder); y por el otro, a un comportamiento o política tendiente a lograr cierto estado de cosas. El autor se inclina a pensar que los estados tienen una tendencia constante a incurrir en prácticas que establezcan dicho balance. En el presente trabajo, entenderemos el concepto de Equilibrio de Poder en ambos sentidos, como un estado de cosas y a la vez, como una forma de comportamiento tendiente a lograr un determinado estado de cosas.

En tercer lugar, otro concepto propio de las Relaciones Internacionales que será importante tener en cuenta en el presente trabajo, será el **Dilema de la Seguridad**, según el cual muchos de los medios a través de los cuales un estado busca aumentar su seguridad, llevan a la disminución de la seguridad de otros estados³. Es decir que todos los estados buscarán incrementar su propia seguridad y como consecuencia provocarán que otros estados se sientan inseguros y así sucesivamente. A pesar de ello, autores como Jervis (1978) consideran que es posible relativizar el Dilema de la Seguridad, superando la idea de que la búsqueda de seguridad de un estado, genera inseguridad en otro. Para ello propone la distinción entre ventajas defensivas y ofensivas. Cuando existe una ventaja defensiva, resulta más sencillo para un estado proteger su territorio que invadir al estado enemigo, mientras que cuando se halla una ventaja ofensiva, es más fácil destruir el ejército rival y apropiarse de su territorio que defender el propio. En este sentido, según Jervis, cuando prima la defensa, el Dilema de Seguridad puede aliviarse, pero si predomina la ofensa, las conquistas y los ataques son más posibles. Otra alternativa propuesta por el autor, yace en observar si es posible distinguir entre armas defensivas (por ejemplo una fortificación) y armas ofensivas (un tanque de guerra)

Por último, dado que el objeto de estudio será la relación entre dos estados socios comerciales, el término **Negociación** es de suma relevancia. Se tomará como referencia a Iklé

² Waltz, K. (1988). *Teoría de la Política Internacional*. Buenos Aires: GEL (Grupo Editor Latinoamericano).

³ Jervis, R. (1978). *Cooperation under the Security Dilemma*. World Politics, Vol. 30, No. 2. Pág. 169.

(1964)⁴, quien define la Negociación como la exposición de propuestas explícitas por parte de los actores, con el objetivo aparente de alcanzar un acuerdo sobre el intercambio o la satisfacción de intereses comunes, en donde están presentes intereses en conflicto. A partir de esta definición, existen diferentes clasificaciones sobre el término referido. En primer lugar, una clasificación muy común es aquella que refiere a la cantidad de partes involucradas en el proceso de la Negociación, existiendo Negociaciones bilaterales (dos actores) y Negociaciones multilaterales (más de dos actores).

Por otro lado, autores como Hopmann (1990)⁵ distinguen entre Negociaciones distributivas e integrativas. En el primer tipo, la interacción de las partes se observa desde una perspectiva de ganancia-pérdida. En estos casos predominan tácticas orientadas a ocultar o subyacer los intereses propios, se suelen exagerar las posiciones mínimas (puntos a partir de los cuales las partes ya no están dispuestas a ceder) y los recursos de poder de cada actor tienen un rol importante. Por otro lado, en una Negociación distributiva, las partes no necesariamente son competidores, sino que se pone énfasis en los intereses que tienen en común. Asimismo, se busca generar un intercambio de información que genere espacios de confianza y que permita explorar las alternativas de beneficio mutuo.

Otra clasificación con referencia al término Negociación es provista por Fisher y Ury (1985)⁶, quienes señalan la existencia de dos tipos de 'negociadores': duros y blandos. Un negociador de tipo duro es aquel que concibe la negociación como un duelo de voluntades, donde se busca obtener la victoria sobre la otra parte. En este caso, se utilizan tácticas agresivas tales como amenazas y advertencias. En cambio, un negociador de tipo suave o blando es aquel que pone de relieve la importancia de mantener la relación con la otra parte. Si este negociador se enfrenta con un negociador de tipo duro, la negociación evidentemente se inclinará a favor de este último, porque el primero optará por ceder a través de la realización de concesiones.

Las clasificaciones anteriores de los tipos de negociación y de los actores que negocian, serán beneficiosas al momento de observar las posibilidades de acción de la política exterior mexicana.

⁴ Iklé, F. C. (1964). *How Nations Negotiate*. New York: Praeger.

⁵ Hopmann, T. (1990). *Teoría y Procesos en Negociaciones Internacionales*. Santiago de Chile: PNUD/CEPAL, Doc. N°8.

⁶ Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (1985) *Si... ¡de acuerdo!.. Cómo negociar sin ceder*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Los conceptos y definiciones expuestos anteriormente **pretenden establecer una línea criteriosa de rigor científico académico en materia de Relaciones Internacionales** bajo la cual se desarrollará el presente trabajo.

En este trabajo, el marco teórico será principalmente el realismo de margen de maniobra. Este enfoque fue desarrollado por la Dra. Mirka Seitz (1993)⁷ (2003)⁸ (2006)⁹

Para el análisis desarrollado en el presente trabajo resulta fundamental explicitar que concepto de “política exterior” usaremos. La Dra. Mirka Seitz propone una definición de política exterior diferente a las que ofrecen Puig (1975)¹⁰ Russel (1990)¹¹ o Escudé (1992)¹² dentro del debate que bien retrata Simonoff (2009) aseverando que “la política exterior, lejos de ser solo una política burocrática, es la resultante de un vector dinámico de fuerzas y presiones que se ejercen desde dentro de los países y desde el sistema internacional en su complejidad y que termina con ser sintetizada en las decisiones burocráticas aludidas” (Seitz, M. 2010) Esta visión problematiza el fenómeno, avanzando sobre las tensiones y contradicciones locales y foráneas, rompiendo la lógica autonomista, periférica o economicista. A su vez, busca diferenciarse claramente de aquellos autores que dan definiciones que asimilan el concepto a un desarrollo de políticas burocráticas como aquella que marcan que “la política exterior es fundamentalmente la resultante de una serie de transacciones entre los diversos órganos de la Administración estatal que participan en su elaboración y ejecución” (Halperin y Kantera, 1985)

⁷ SEITZ, Mirka, ¿Realismo Penitencial o Margen de Maniobra? Un estudio de las relaciones de Argentina con América Latina y Estados Unidos, Fundación Juan Pablo Viscardo. GEL, Bs. As, 1993.

⁸ SEITZ, Mirka, “El Mercosur Político. Fundamentos Federales e internacionales”, Ed. Juan Pablo Viscardo, Bs.As., 2003.

⁹ SEITZ, Mirka, “MERCOSUR, Relaciones Internacionales y Situaciones Populistas”. Ponencia Jornadas de Ciencia Política USAL, Buenos Aires, 2006.

¹⁰ PUIG, Juan Carlos. “Las tendencias profundas de la política exterior argentina.” En: Revista Argentina de Relaciones Internacionales. No 1, Buenos Aires, 1975.

¹¹ RUSSELL, Roberto “Política Exterior y Toma de Decisiones en América Latina: aspectos comparativos y consideraciones teóricas”. En: Roberto Russell y otros: Política Exterior y Toma de decisiones en América Latina. Programa RIAL. Buenos Aires, 1990.

¹² ESCUDE, Carlos. “El realismo periférico. Fundamentos para la nueva política exterior argentina”. Ed. Planeta: Buenos Aires, 1992.